DT-Indus

Amplificateur de Valeur Ajoutée

Il n'est de vent favorable à qui ne sait où aller …

Seneque

Mon Credo

- Dans un environnement économique volatile, incertain, complexe et ambigu, le Dirigeant doit fournir la Valeur Ajoutée nécessaire pour résoudre les problèmes de ses Clients et garantir la rentabilité financière à ses Investisseurs.
- Réaliser un **diagnostic industriel** permet d'**adapter la structure et la conduite** de son Entreprise aux contraintes du Marché.
- Entrepreneurs, Dirigeants, je mets mes compétences techniques et organisationnelles et plus de 20 ans d'expérience en management et en gestion de projets à votre service pour **rationaliser l'activité de votre Entreprise, développer sa croissance, améliorer sa rentabilité ou préparer sa transmission** (cession-acquisition)

DT-Indus@mailo.com
+33 (0)7 86 31 97 58

Mes Domaines d'intervention

- Diagnostic, Business model Canevas
- Analyses interne (forces, faiblesses, avantages) et externe (marché, risques, opportunités, facteurs clefs de succès),
- Stratégie (vision, objectifs / portefeuille, segments, positionnement / exécution)
- Modélisation de processus, indicateurs de pilotage et mesure de performance
- Marketing et Commercial
- R&D, Conception, BE, Méthodes, industrialisation, APQP
- Fabrication, Supply chain, Lean manufacturing et chasse aux gaspillages
- Qualité (système, process, produit, résolution de problèmes, QRQC)
- Finance (besoin en fonds de roulement, flux de trésorerie, budget et pilotage projets investissements CAPEX, immos)
- Achats et Approvisionnements
- Accompagnement aux changements (Lean et digitalisation),
- Gestion compétences, formations, EHS

Ma Méthode

- Un premier rendez-vous pour faire connaissance, identifier vos besoins et définir le périmètre d'intervention
- Interroger vos collaborateurs-clef, en respectant les exigences de discrétion et confidentialité
- Parcourir l'Atelier et les différents services, dans le sens du flux produit et cartographier les processus, les connexions physiques et échanges d'informations, relever les indicateurs
- **Etablir le diagnostic neutre, sincère et objectif** de la situation initiale
- Choisir et développer la stratégie ou proposer des points de progrès avec gains chiffrés
- Définir les plans d'action
- Réaliser la mise en œuvre à la demande, avec les Acteurs concernés
- Contrôler la robustesse et s'assurer de l'exécution de la stratégie ou de la pérennité des gains obtenus.